



23-11-2007

Persoonlijk &
Vertrouwelijk

PPA DIRECTEUR: Gerard Voorbeeld

Trefwoorden

Positief, optimistisch, enthousiast, beïnvloedend, overtuigend, verbaal, vriendelijk, communicatief, prestatiegericht, krachtig, assertief, zelfstarter, gedreven, actief, alert, rusteloos, wilskrachtig en onafhankelijk.

Algemene eigenschappen

- Dit resultaatgerichte individu heeft graag uitdagende opdrachten.
 - Deze onafhankelijke persoon is een echte zelfstarter.
 - Gerard gebruikt bij voorkeur zijn overtuigingskracht om mensen over te halen, maar als het nodig is kan hij sterk en krachtig optreden.
 - Aangezien Gerard zijn doelstellingen wil verwezenlijken, houdt hij ervan om te wedijveren.
 - Hij ondervindt geen problemen met het delegeren van werk.
 - Hoewel dit een onafhankelijke persoon is, zal hij werken binnen de grenzen die de organisatie heeft gesteld.
 - Aangezien Gerard ontvankelijk is voor verandering, stelt hij de status quo ter discussie.
 - Gerard heeft een hoog werktempo.
 - Hij wekt enthousiasme op bij anderen en weet hen te motiveren.
 - Dit is een snelle beslisser.
 - Gerard kan rusteloos worden en gefrustreerd raken als dingen niet snel genoeg gebeuren.
 - Gerard heeft weinig oog voor details.
 - Gerard overweegt wellicht niet altijd de mogelijke gevolgen van een actie.
 - Aangezien Gerard dingen graag op zijn manier doet kan hij zijn tijd inefficiënt besteden.
 - Hij kan te optimistisch zijn over planningen en deadlines.
-

Optimalisering van zijn potentieel

- Maak afspraken over inzet en doelstellingen en spreek tijdschema's af.
- Geef hem een verscheidenheid aan uitdagende opdrachten.
- Zorg voor een vriendelijke werkomgeving en laat hem persoonlijke in plaats van



analytische problemen oplossen.

- Zorg voor administratieve ondersteuning.
- Geef hem kansen waar een geldelijke beloning tegenover staat.
- Help hem te luisteren naar anderen en na te denken, in plaats van impulsief tot actie over te gaan.

Passende verantwoordelijkheden

- Het behalen van resultaten.
- Wedijveren en uitdagende opdrachten zoeken.
- Mensen motiveren.
- Zichzelf, de organisatie, producten, concepten en ideeën promoten.
- Onafhankelijk optreden.
- Omgaan met een verscheidenheid aan mensen.

Leiding en motivatie

Gerard beschikt van nature over de eigenschappen om andere mensen te kunnen motiveren. Hij stelt prijs op een democratische omgeving, hetgeen tot uitdrukking komt in het feit dat hij bereid is te overleggen en ruimte laat voor de inbreng van anderen. Ofschoon hij een directe manier van communiceren heeft, streeft hij naar een ontspannen en open werksfeer. Flexibiliteit speelt hierbij een belangrijke rol. Hij kan er slecht tegen als iemand zich passief of onwillig opstelt. Gerard vindt het belangrijk dat zijn medewerkers hem aardig vinden en hecht waarde aan populariteit. Indien hij te maken krijgt met personen die onvoldoende presteren of te weinig inzet tonen, zal het hem erg veel moeite kosten tot een disciplinaire maatregel over te gaan. Hij neigt dan nogal toegeeflijk te zijn en de betreffende nogmaals een nieuwe kans te geven. Gerard heeft een zelfbewuste wijze van leidinggeven en is van nature in staat anderen enthousiast te maken en te stimuleren. Zijn positieve instelling heeft een motiverend effect op zijn medewerkers. Gerard treedt gewoonlijk doortastend op, hoewel hij af en toe nogal toegeeflijk kan zijn. Dit geldt met name ten opzichte van het gevestigde gezag of personen die dominanter zijn dan hij.

Besluitvorming

Gerard neemt gemakkelijk beslissingen. Hij neigt zelfs wat impulsief besluiten te nemen, zonder over voldoende feiten of gegevens te beschikken c.q. deze te verzamelen. Hij wenst de mening van anderen te horen en zal dan ook bij zijn collega's te rade gaan. Hij heeft de neiging emoties mee te laten spelen in de besluitvorming, waardoor objectiviteit niet altijd gewaarborgd is. Dit kan zo nu en dan wat problemen geven, bijvoorbeeld als de manier van handelen ingrijpende gevolgen heeft. Gerard zal het overigens erg



moeilijk vinden om impopulaire beslissingen of maatregelen te nemen als deze mensen betreffen.

Planning en problemen oplossen

Gerard is flexibel als het op de planning van werkzaamheden aankomt. Alhoewel hij direct reageert als er iets mis dreigt te gaan, neigt hij desondanks rekening te houden met de tekortkomingen van zijn medewerkers. Hij zal zich in zijn vrijheid beperkt voelen als hij gebonden is aan een strikte planning van werkzaamheden. Ofschoon hij hierdoor wat chaotisch te werk kan gaan, blijft hij tevens in staat in te spelen op situaties die vragen om snelle actie. Gerard zal wat betreft het oplossen van problemen prijs stellen op het advies van anderen. Hij zal niet lang aarzelen om een probleem uit de weg te helpen, terwijl hij wat te optimistisch kan zijn ten aanzien van de ernst van een kwestie. Hierbij realiseert hij zich niet altijd wat de consequenties op lange termijn kunnen zijn. Het is dan ook mogelijk dat hij elders een nieuw probleem veroorzaakt. Gerard zal vaak goede ideeën hebben. Wanneer het gaat om een vernieuwende en onconventionele oplossingen, zal hij deze zelden schriftelijk formuleren en verder uitwerken. Hierdoor is het mogelijk dat ideeën op de lange baan geschoven worden, zonder dat één en ander toegepast is.

Communicatie

Communicatie is ongetwijfeld zijn kracht. Hij is onbevooroordeeld en positief in zijn manier van communiceren. Gerard zal andere mensen verbaal kunnen beïnvloeden en overtuigen. Hij maakt gebruik van zijn natuurlijke overredingskracht en benut zijn communicatie om zijn doelstellingen te verwezenlijken. Hoewel hij indien nodig ook anderen aan het woord zal laten, is het aandachtig luisteren niet zijn sterkste kant. Soms zal het hem ook wat moeite kosten om zich aan een bepaald thema of onderwerp te houden en zal hij wat te veel praten. Personen die behoefte hebben aan gedetailleerde en diepgaande informatie, kunnen zich af en toe ergeren aan zijn weliswaar enthousiaste, maar oppervlakkige presentatie. Gerard brengt zaken liever en beter mondeling dan schriftelijk onder woorden.

Grijze zone - grafiek II

Dit profiel bevat aanwijzingen dat de vriendelijke, communicatieve houding van Gerard wordt versterkt als hij onder extreme druk of spanning komt te staan. Dit houdt in dat hij nog overtuigender en spraakzamer wordt.

Gerard zal dit gedrag compenseren door tijdelijk het tegenovergestelde gedrag te profileren. Er kunnen zich dus situaties voordoen waarbij hij zich onderzoekend en terughoudend opstelt, hetgeen tegengesteld is aan zijn gebruikelijke manier van werken.



Als deze compensatie zich voordoet, is het van tijdelijke aard.

Problemen/spanningen

Gerard is momenteel niet onderhevig aan spanningen of problemen. Meestal is dit een teken dat zijn gedrag overeenstemt met de eisen van de functie, de organisatie en zijn leidinggevende.

N.B.

De Persoonlijke Profiel Analyse is een inventarisatie van het gedrag in de werksituatie. Bovenstaande is een samenvatting voor het management en is bedoeld om ondersteuning te bieden bij de selectie, beoordeling, ontwikkeling of begeleiding en counseling. Dit rapport moet nooit afzonderlijk gebruikt worden, maar altijd in combinatie met een gesprek en een procedure waarbij de ervaring, opleiding, kwalificaties, vakbekwaamheid en leermogelijkheden van de persoon in kwestie kunnen worden geëvalueerd.

Aanbevolen wordt hiervoor de andere rapporten uit het Thomas programma te gebruiken, daar deze aanvullende informatie verstrekken die de waarde van deze samenvatting zal verhogen.

Administratie

Routinematig en nauwkeurig administratief werk past niet bij deze energieke en ongeduldige individualist. Gerard zoekt afwisseling in zijn taken en zal snel verveeld zijn als hij administratieve opdrachten dient te verrichten. Bovendien houdt hij zich liever met mensen bezig dan met in zijn ogen saaie cijfers en statistieken. Dergelijke taken zal hij bij voorkeur delegeren. Het is dan ook raadzaam te voorzien in voldoende administratieve ondersteuning, zodat één en ander beheersbaar en overzichtelijk blijft.

Het ontwikkelen van anderen

Gerard is uitermate mensgericht en ziet het belang in van de ontwikkeling van zijn medewerkers. Hij wil het potentieel optimaal benutten en zal daar de nodige energie in steken. Hij zal ideeën en mogelijkheden opperen, zonder exact na te gaan of dit alles praktisch uitvoerbaar is. Het gevolg kan zijn dat hij zijn medewerkers beloftes doet die hij niet geheel kan nakomen. Gerard zal zich echter profileren als een inspirerende manager, waardoor anderen gestimuleerd worden nieuwe initiatieven te ontplooiën. Hij legt bij ontwikkeling eerder de nadruk op sociale en communicatieve vaardigheden dan op vakkennis of genoten dienstjaren.



Gesprek openen en communicatie

Het profiel laat zien dat hij op een gemakkelijke en natuurlijke wijze een gesprek kan openen. Hij heeft zowel een mensgerichte als een prestatie- en resultaatgerichte instelling. Hij is vaak sociaal zeer actief en beschikt dan ook over een breed netwerk van contacten. Gerard heeft een positieve benaderingswijze en zal trachten een ontspannen en gemoedelijke sfeer te creëren. Door zijn geestdrift komt hij op anderen zeer overtuigend over. Soms bestaat de neiging om wat te enthousiast en impulsief te zijn, waardoor de toehoorder overstelpt wordt met informatie. Ook leidt hij graag het gesprek en heeft hij er wat moeite mee een afwachtende houding aan te nemen. Hij heeft veel interesse in de opvattingen van zijn gesprekspartner en bezit het vermogen om het vertrouwen te winnen. Omdat hij de mening van anderen belangrijk vindt, zal hij zich hierdoor kunnen laten beïnvloeden. Hij is in staat anderen te motiveren en te overtuigen en straalt daarbij zelfvertrouwen uit. Soms heeft hij het geduld niet om aandachtig te luisteren en mist hij op deze manier duidelijke koosignalen en bezwaren.

Presentatie en communicatieve vaardigheden

Gerard is in staat om een positieve en overtuigende presentatie te geven. Hij is uitbundig, energiek en rusteloos gedurende zijn presentatie en gebruikt alle mogelijke manieren om zijn product of dienst aan te prijzen. Zijn toehoorders worden door hem geboeid en zijn enthousiasme werkt aanstekelijk. Gebruikelijke vragen weet hij zonder twijfels te beantwoorden en ook eventuele aanmerkingen weerlegt hij welbespraakt en moeiteloos. Aangezien hij zich niet laat beperken door voorschriften of precedentes, kan hij hierbij originele conclusies formuleren of ideeën opperen om eventuele opmerkingen te ontzenuwen. Inhoudelijk zal hij echter niet diep op de zaak ingaan, aangezien hij in zijn presentatie de nadruk legt op persoonlijkheid en inspiratie in plaats van op details.

Afsluiten

Gerard is resultaatgericht en heeft een commerciële instelling. Hij stelt zich concurrerend en wedijverend op en zal niet aarzelen naar de order te vragen. Soms kan hij hierin te snel zijn. Omdat hij doelgericht is, zal hij elke kans aangrijpen om winst te boeken. Hij is flexibel en wat ongedurig. Op anderen komt hij soms wat onrustig en gejaagd over. Hij weet echter goed in te spelen op veranderende situaties en zal snel reageren op eventuele tegenwerpingen. Hij is ook zeer goed in staat de specifieke voordelen van een product of dienst uit te leggen. Bij voorkeur boekt hij tastbare resultaten op korte termijn.



Het ondersteunen en beheren van relaties

Door zijn mensgerichte mentaliteit stelt hij prijs op het onderhouden van contacten met klanten, mits één en ander een doel dient. Populariteit is voor hem zeer belangrijk. Dit kan ook een beweegreden of de oorzaak zijn om contacten te onderhouden met zijn relaties. Men dient zich echter te realiseren dat hij een hekel heeft aan routinematig en repetitief werk en daarom voortdurend op zoek is naar uitdaging en afwisseling. Het kost hem dan ook veel moeite zich langdurig bezig te houden met hetzelfde werk. Dit heeft tot gevolg dat zijn voorkeur uitgaat naar het leggen van prospects en nieuwe contacten. Gerard gaat niet altijd gestructureerd en nauwkeurig te werk. Soms mist hij de discipline om met een vaste regelmaat zijn contacten op te volgen.

Presentatie

Gerard beschikt over de eigenschappen om op een natuurlijke wijze een presentatie te verzorgen, ofschoon hij zich niet altijd grondig en op tijd voorbereidt. Vaak maakt hij gebruik van zijn sociale netwerk om aspecten waarin hij minder bedreven is te delegeren. Soms neigt zijn presentatie wat oppervlakkig te zijn omdat hij de noodzaak niet inziet van het geven van een uitvoerige en detailgerichte analyse. Dit kan in bepaalde situaties ergernis teweeg brengen bij een toehoorder met een sterk technische of gespecialiseerde achtergrond.

Inlevingsvermogen in de behoeften van de klant

Gerard is een open, spraakzaam en gedreven persoon, die ervan overtuigd is dankzij zijn mensgerichte capaciteiten een goed beeld van de wensen van een klant te kunnen krijgen. Hij dient zich echter te realiseren dat hij niet altijd met aandacht naar de ander luistert en dus informatie kan missen. Hij is meevoelend en wil graag door anderen aardig gevonden worden. Van nature is hij echter geen ondersteunend of dienstverlenend iemand. Het ontbreekt hem aan het nodige geduld om zich werkelijk in de situatie van een cliënt te verdiepen. Uitgaande van zijn eigen enthousiasme en optimisme over het product of de dienst die hij aanbiedt, kan hij serieuze kanttekeningen of bedenkingen van een klant terzijde schuiven.

Omgaan met kritiek en assertiviteit

Gerard is zelfbewust en communicatief. Het incasseren van kritiek zonder daar vijandig of beledigd op te reageren, is voor hem gewoonlijk geen probleem. Het is zelfs mogelijk dat kritische opmerkingen op hem de uitwerking hebben dat hij zich nog zelfverzekerder presenteert. Alsnog tracht hij de ander dan te overtuigen van hetgeen hij te bieden heeft. Geen enkele moeite is hem te veel en hij zal er alles aan doen om zijn ongeduld te



onderdrukken, zolang dit zijn klant tevreden stemt. Zo tracht hij een afwijzing van zijn klant te voorkomen en weet hij ervoor te zorgen dat hij niet faalt in het bereiken van zijn doelstellingen. Dit kan ertoe leiden dat hij onrealistische beloften doet om zijn imago en de zakelijke relatie te behouden of versterken. Op deze wijze kan het erg lastig worden om aan de zelf geschapen verwachtingen te voldoen.

Klantgerichtheid

- Gerard is vriendelijk en wilskrachtig en reageert enthousiast op de behoeften van de klant.
- Hij is meestal charmant en communicatief. Hij kan soms ongeduldig en veeleisend zijn als een zorgvuldigere houding vereist is.
- Gerard is positief en zelfverzekerd en is een steun en toeverlaat voor klanten, zeker als het resultaat afhangt van deze benadering.
- Hij kan van tijd tot tijd ook koppig en eigenzinnig zijn.
- Gerard kan hierdoor vaak nogal opportunistisch naar de klant overkomen.

Problemen oplossen

- Gerard is optimistisch en op het eindresultaat gericht en kan de meeste problemen waarschijnlijk goed oplossen.
- Deze sociale persoon heeft wel moeite met interpersoonlijke problemen en met de noodzaak om impopulaire beslissingen te nemen.
- Hij wendt zijn drive, energie en wilskrachtige onafhankelijkheid aan om problemen op een innovatieve en onconventionele manier op te lossen.
- Gerard kan bijzonder goed oplossingen voor problemen op anderen overbrengen en hen aanmoedigen deze oplossingen te gebruiken.

Doorzettingsvermogen

- Gerard heeft lef en kan zichzelf verkopen, maar is niet direct geschikt voor situaties die een gevoelige benadering vragen.
- Gerard is meestal arrogant en ongeduldig. Hij bezit waarschijnlijk niet de volharding die nodig is in de meeste klantendienst-functies.
- Gerard is ongeduldig, onafhankelijk en invloedrijk en is eerder egocentrisch en eigenwijs dan betrokken met anderen.
- Hij kan tactloos en nieuwsgierig zijn en soms zelfs tegendraads. Gerard is waarschijnlijk niet diplomatiek en inschikkelijk genoeg in situaties waarin een zorgzame en gevoelige aanpak vereist is.



Omgaan met werkdruk

- Hij kan bij het uitvoeren van opdrachten regelmatig voorschriften negeren.
- Gerard kan anderen onder de voet lopen wanneer hij fanatiek probeert projecten op tijd af te krijgen. .
- Hij kan zeer kritisch en te veeleisend zijn.
- Gerard is niet bang om beslissingen te nemen in crisistijden.
- Hij zal alle beschikbare hulpmiddelen verzamelen, beheren en controleren om de zware werkdruk goed aan te kunnen.
- Om het gedrag van de Gerard onder druk te begrijpen adviseren wij om het commentaar bij het gedeelte "Gedrag onder druk" in het basisrapport van PPA te raadplegen.

Overdragen van informatie

- Gerard zou goed moeten kunnen communiceren gezien zijn wilskracht en zelfverzekerdheid.
- Hij kan anderen misschien niet altijd even goed begrijpen en naar hen luisteren.
- Gerard voelt zich waarschijnlijk niet prettig in zijn communicatie met klanten als er veel precisie, oog voor detail en betrouwbaarheid gevraagd wordt.
- Hij heeft lef, is charismatisch en overtuigend en voert presentaties en promotionele activiteiten op een snelle en betrokken wijze uit.
- Deze innemende initiatiefnemer maakt goed gebruik van zijn vriendelijke en overtuigende persoonlijkheid in de communicatie met anderen.

Informatieverstrekking en serviceverlening

Gerard heeft sterke mondelinge vaardigheden, verzamelt informatie over allerlei onderwerpen uit zijn uitgebreide netwerk en brengt deze informatie zelfverzekerd en overtuigend over. Hoewel hij bij voorkeur mondeling communiceert, kan hij schriftelijke rapporten produceren die even effectief zijn als zijn mondelinge presentaties. Hij zal uiterst technische en specialistische terreinen waarschijnlijk mijden. Hij is niet bepaald servicegericht aangezien hij de inzet mist voor details en de follow-up die een goede service gewoonlijk vereist. Hij kan echter wel een team van mensen leiden die over deze eigenschappen beschikken. Hij kan soms al te enthousiast dingen beloven, maar niet in staat zijn deze belofte na te komen.

Deadlines en tijdsindeling

Hij is resultaatgericht, maar zijn wens om deadlines te halen wordt sterk beïnvloed door de mate waarin hij de opdracht belangrijk en interessant vindt. Is dit echter niet het



geval, dan zal hij zijn aandacht verleggen naar andere kwesties. Hij wordt graag bij verschillende zaken betrokken en besteedt veel tijd aan de omgang met mensen. Daardoor staat hij vaak onder druk om werk op het laatste moment af te werken, wat gevolgen kan hebben voor de kwaliteit. Hij heeft mogelijk niet de zelfdiscipline om ervoor te zorgen dat plannings worden gehaald.

Gerard is van nature een mensen-mens, die zich maximaal zal inspannen om zijn doelen te verwezenlijken.

Hij weet anderen te beïnvloeden en hij beschikt over overtuigingskracht. Hij zal gewoonlijk ook de mening van anderen meewegen. Actief, mobiel en alert als hij is, zal hij zelf initiatieven ontplooiën en streven naar het snel bereiken van de doelstellingen. Indien nodig zal hij kiezen voor een onafhankelijke benadering.

Hij kan moeite hebben om zijn werkzaamheden te organiseren.

Gerard heeft de behoefte om snel en voortvarend resultaten te boeken. Van anderen verwacht hij een vergelijkbare instelling, hetgeen wellicht tegen de aard van de betrokkenen ingaat. Dit kan een negatief effect hebben op de onderlinge verstandhouding. Anderen hebben mogelijk meer tijd nodig om zich de vereisten of de werkwijze eigen te maken. Bovendien is niet iedereen in staat een dergelijk hoog werktempo aan te houden. Om zowel zijn prestatieniveau als de onderlinge relaties te ondersteunen, is een training aan te bevelen. Hierbij moet de nadruk liggen op effectieve communicatie, waarbij zowel het geven van instructies als het luisteren naar anderen aan bod dient te komen.

LUISTEREN

Gerard dient zich het volgende te realiseren:

- luisteren: daadwerkelijk horen wat er gezegd wordt, zonder te interrumpen als anderen aan het woord zijn;
- afstemmen: je niet alleen concentreren op wat feitelijk gezegd wordt, maar ook hoe het gezegd wordt;
- begrijpen: vragen stellen ter verduidelijking, in plaats van luisteren zonder te begrijpen;
- reageren: het geven van een weloverwogen mening of een objectief oordeel.

Goede luisteraars zijn in staat oplettend en aandachtig te luisteren, overdenken de boodschap en reageren op een constructieve en positieve manier.

Personen die minder goed kunnen luisteren zijn niet werkelijk geïnteresseerd in de mening en gevoelens van anderen. Zij kunnen bevooroordeeld reageren, nemen weinig tijd voor de ander, zijn ongeduldig en zijn vooral graag zelf aan het woord. Het verkondigen van hun eigen mening is voor hen erg belangrijk. Zij interrumpen anderen



of laten ruimte voor onderbrekingen tijdens een gesprek. Zij reageren niet direct en stellen weinig vragen om de boodschap te verduidelijken. De concentratie is gericht op de eigen ideeën en belangen in plaats van die van de ander. Daarnaast zijn er personen die zich dermate op de ander concentreren, dat zij zelf amper aan bod komen.

Gerard kan gebaat zijn bij een training op dit gebied. Het is voor hem van belang het proces te begrijpen en te doorzien. Luisteren betekent niet slechts horen, doch heeft ook met onderstaande elementen te maken.

- Begrijpen - Nagaan of de boodschap correct begrepen is en vervolgens ook bevestigen dat de mening van de gesprekspartner duidelijk is.
- Observeren - Bewust zijn van de lichaamstaal, zodoende beter te kunnen weten of de toehoorder enthousiast is, dan wel bedenkingen heeft.
- Bewustwording - Bewustwording van de eigen lichaamstaal, het belang van het tonen van interesse, oplettend zijn ten aanzien van wat precies gecommuniceerd wordt, je mening geven zonder de ander te interrumpen.
- Vraagstelling - Het ontwikkelen van de vaardigheden om onbevooroordeeld vragen te stellen en open te staan voor de mening van anderen. Bereid zijn naar het antwoord te luisteren, wetende dat niet iedereen even zelfverzekerd communiceert.

Het is van belang dat de leidinggevende na de training evalueert in hoeverre een en ander ook daadwerkelijk toegepast wordt.

ORGANISEREN

Gerard dient zich het volgende te realiseren:

- erkenning van de waarde van een goede administratie;
- het is zinvol vooraf na te denken over en te plannen hoe zaken uitgevoerd zouden moeten worden;
- zowel doelstellingen en een tijdsplanning als het verzamelen van relevante informatie zijn van belang;
- plannen dienen op papier vastgelegd te worden;
- uitvoering van het plan vindt plaats volgens het tijdschema, zo efficiënt mogelijk.

Personen die hun zaken goed organiseren erkennen het belang van details, doch zullen zaken in het juiste perspectief weten te plaatsen. Men heeft vaak een hekel aan administratie en planning, terwijl men hiervan wel degelijk het nut voor het succes van de organisatie inziet. Zonder deze twee belangrijke aspecten worden doelstellingen zelden behaald. Goed georganiseerde personen voeren hun taken op een geordende, soepele, efficiënte, gecoördineerde en weloverwogen wijze uit.

Mensen die daarentegen slecht georganiseerd zijn, zijn snel verveeld en kunnen geen tijd vrijmaken om ideeën of plannen op papier te zetten. Zij hebben de opvatting dat administratie en organisatie nauwelijks een bijdrage leveren aan de efficiëntie van de



organisatie. Vandaar dat vaak gewerkt wordt met ontoereikende informatie en slecht voorbereide plannen. Doelstellingen worden zelden bereikt en er wordt te weinig tijd uitgetrokken voor het afwerken van een opdracht. Dit heeft niet alleen een nadelig effect op hun eigen prestaties, ook anderen kunnen hier negatieve gevolgen van ondervinden. Met name degenen die een duidelijke uitleg nodig hebben alvorens aan een taak te beginnen, kunnen door deze houding gedupeerd worden.

Er bestaan weinig trainingsprogramma's, die zich specifiek toeleggen op het organiseren van werkzaamheden. Het volgende kan van nut zijn:

- Plannen maken alvorens actie te ondernemen - Richtlijnen voor het voeren van een administratie, plannen op papier uitwerken, actieplan analyseren teneinde taken ook daadwerkelijk af te ronden.
- Tijdsplanning - Essentieel voor het bereiken van bovengemiddelde resultaten.
- Kritische analyse van plan en idee - Aanleren van technieken om grotere taken of projecten te organiseren.

Om ervoor te zorgen dat hij ook op de langere termijn profijt zal hebben van een dergelijke training, is het van belang erop toe te zien dat zijn leidinggevende zijn vorderingen regelmatig evalueert.

Organiseren van de werkstroom

Dit uiterst energieke individu neemt initiatief en houdt ervan in een efficiënte, georganiseerde omgeving te werken omdat die hem in staat stelt snel uitdagende doelstellingen te verwezenlijken. In het algemeen heeft hij het liefst zo weinig mogelijk beperkingen of regels. Hij heeft weinig geduld om zich met de alledaagse details van terugkerende routinematige of administratieve taken bezig te houden. Hij zal dergelijke taken met veel overtuiging en enthousiasme delegeren. Op deze manier wekt hij enthousiasme bij anderen op. Gerard zal beslist het best tot zijn recht komen op gebieden waar regelmatig contact met mensen nodig is. Verder is hij goed in staat om het werk van anderen te organiseren.